

ただいまご紹介をいただきました、飯山市長の足立でございます。立ってやった方が話しやすいので、立って話をさせてもらいたいと思います。それから、黒板ですけれども、後ろの方は見えないかもしれませんが、残しておきますので、重要だと思ふことは書いていただきたいと思います。

今日は皆さん、4月から新しくそれぞれの自治体の公務員ということで、大変おめでとございました。既に職場で配属されていると思います。どちらへ配属になりましたか？

A 市民課です。

足立 はい。どうですか。

B 税務課です。

足立 はい。それぞれ皆さん、職場へ配属されて、これからやりましょうということでございます。それで、本日はどのようなお話をすればいいのかなとも思ったのですけれども、これから皆さんがずっと一生、公務員としての仕事をしていくわけですので、その長い公務員生活に役立つような話をしたいなと思いました。資料も3枚あるのですが、「何かよくわからない資料を今日は足立市長、われわれに配ったな」と思っている方もいると思いますが、その説明をしたいと思ふます。

皆さん、4月に入って公務員としての仕事が始まったわけでございますけれども、まだ、「とりあえず自分の仕事はこんなことをやればいいんだ」ということで与えられたと思うのですけれども、なかなか全体像が見えて来ないと思うのです。「今、自分が乗り出しているこの大きな湖は一体どこまで広がっているんだろうか」「周囲の風景はどうなっているんだ」ということなど、まだまだ目の前に、もやがかかっている、見通しがよく見えていない状態かと思ふます。皆さんが今、乗り出している湖はどのくらい大きいものなのか、どのようなことなのか、これから自分はどのようにその上でカヌーをこげばいいのかというようにお話をして、皆さんのこれからの仕事に役立ててもらえればと思ふます。

今日、明日の講義の中では、それぞれ公務員の心得や、そのような各論は別の講義があると思ふますので、初任者研修ではあるのですけれども、最初の初任者の段階だけで役立つことではなくて、これから皆さんが仕事をしていく上でずっと役立つ、大げさかも知れませんが、一生役立つということの必要なエッセンスをお話ししたいと思ふますので、よろしくお願ひしたいと思ふます。例えて言うと、皆さんの前に親切な人があらわれたと。1人の人は「いや、私は今日、魚を釣ってきた。皆さん、お魚を上げるから、食べてくれ」と。これは親切ですね。もう1人の人は魚を持ってこないのです。魚は持ってこないのだけれども、「皆さんに魚の釣り方を教えます」と。魚をくれる人と魚の釣り方を教えてくれる人、どちらが皆さんにとっていいでしょうか？「魚をもらった方がいい」と言う人もい

るかもしれないけれども、魚の釣り方を教えてもらった方が、皆さんがこれから長い公務員人生をやっていく上で、いいですね。今日は、いわば魚の釣り方を少し教えましょうということでございますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

資料は3枚です。このようなナンバー1、何も書いていませんね。それから、ナンバー2は絵が入ってしまひて、「こんな漫画みたいなもの、一体何なんだろう」ということでございます。それから、3枚目はこのようなものがありますので。今日はこの3枚でやっていきたいと思ひます。

これから皆さんが仕事をしていく上でとても大事なことです、まず資料1でございませぬけれども、全体像をつかむ。全体像をつかむということはとても大事なことです。よく「俯瞰する」とあるのですね。俯瞰する。全体を上から見ることです。これをよく「木を見て森を見ず」などというけれども、全体像をつかむということはとても大事です。この資料1は、実は皆さんがこれから一生仕事をしていく上でポイントを俯瞰して、A4、1枚にまとめたのです。まずは皆さん、これから仕事をしていくわけでございますが、最初の、この四角の中ですが、こうありますね。ここに何が入るか。皆さんがこれから仕事をしていく上で必要なものとは何かというと、知識です。知識が必要ですね。いろいろな専門的な知識など、そのような知識が必要ですが、今、このようになっています。実は、知識には2種類あるということは皆さん、理解していますか？。これは英語で書くと非常によくわかるのですけれども、「know」。「知っている」や「知る」ということですけれども、この「know」には二つの種類があるのです。「知識は知識でしょ」と思ひかもしませんが、これを英語で表示してみると、非常に分かりやすくなります。

一つは、同じ「know」でも「knowledge」です。要は、知っていること。「学校で授業を教わってる」「本に書いてある」など、いわゆる一般的な知識というのかな。もう少しわかりやすく言うと、「information」と言った方がわかりやすいかもしれない。情報ということです。知識や情報など、一般的ないわゆる知識です。もう一つの「know」ですが、もう一つの「know」は何でしょう？。これは「knowhow」です。どのように物事をやるのかなど、やり方、これがもう一つのいわゆる「know」の、知識のうちの一つの分野です。

ところが、皆さんはほとんど、こちらの方は学校などでいろいろ教わってきたり、本を読んだりして大体わかったと思ひのですが、学生時代はこれでいいのです。これを全部しっかり覚えておけば、100点を取れたねと思ひます。要は、ある知識のものを自分でインプットして、理解していこうとして、それをアウトプットする。できるだけその知識をアウトプットする。それで、100点を取るのだけれども、これから皆さんが仕事をしていく上で、これだけではだめなわけ。これは単なるパーツといいますか、道具といいますか、もっと言うとインフォメーション、情報にすぎないのです。これをどうやるかというノウハウ。これはやり方です。これを勉強しなければいけないと思ひのです。言いかえるとスキル。わざや技術かもしませんが、そのように、これはスキルだと思ひてもらっていいと思ひます。スキルとは、皆さんわかるように、ただ知っているだけではだめです

ね。要は、それを使いこなさないとスキルになりません。上手に使いこなさないと、「いや、それは知ってますよ。私、水泳の泳ぎ方、知ってますよ」と。本にそのようなことが書いてあります。しかし、実際に自分が泳ぐスキルを使いこなさないと泳げないと同じで、ノウハウというこの部分をマスターしないと、実際には、社会人として仕事をしていく上では勝負ができないのです。

資料2を見てもらいたいと思います。このような楽しい絵があります。それで、「この侍の絵は何なんだろう」ということですが、この中で皆さん、まだ初任者なので、このかわいい侍が自分だろうと思っている方が大勢いらっしゃるかもしれないけれども、皆さんは右の弁慶なのです。弁慶にならないといけません。弁慶になるということがとても大事なことで、この絵を示してあります。皆さんは決してこの真ん中のかわいらしい新人ではない、弁慶になるということを目指して欲しいと思います。

この弁慶を見ていただきますと、たくさん武器を持っていますね。七つ道具と言われているのですけれども。なぜ、このような武器を持っているのかというと、来る相手によって、相手の能力、相手の力によって武器を使い分けるのです。「この相手はこういうので弱いから、これで戦おう。そうすれば勝てる」。次の相手が来たときは、その相手を見て、また違う武器を使う。もしくは、二つ同時に使うかもしれないね。ということで、来る相手に対して、自分が武器をたくさん、持っていて、対抗できるという、その武器を持つことが大事です。それがここなのです。このノウハウ、スキル。これを持っていないと、いくら相手が来て、「これを戦えばいいや」といっても、知識だけでは戦えないわけです。また、道具を持っているだけで、それを使いこなせないと戦えないね。いくら持っていて、いざやってみたら全然使えないということでは、単なる見かけ倒しということでありまして、その相手はどのような相手なのかをしっかりと見きわめて、その相手に勝てる。自分が持って使いこなせる技術の武器で戦うのが、これからの皆さんのいわゆる社会人としてのスタイルといいますか、これからずっとこのようなスタイルでやっていかないといけないという大事な点です。

それと、相手をまず見てもらいたいのですが、とりあえず最初は皆さん、この真ん中にいるかわいい侍のような人を相手にするわけです。「もしかしたら、もっと強いかもしれない。けど、まあまあ、戦っても、こいつなら勝てるだろう」ということで、まずは、仕事で言うと定型業務ですね。今皆さんが、これから「はい。これ、やってくださいよ」と、もう、やり方が決まっていて、間違いなくきちんと踏み外さずにやれば、難なく対処できる相手なのだけれども、そのうちに、3年もたってくると、「はい、新人が来たので、次のポストの仕事をしてください」、または「違うセクションのポジションに異動となりますと、それまでとは違ういろいろな相手が出てきます。例えば、左上の二刀流の侍のようにもっと強い相手が出てきます。このときどうやって相手に立ち向かうのか。相手はどのような力を持っていたり、どのようなわざを持っていて、それに対抗するにはどのようにして戦えばいいのかということを見きわめる力と、それに対抗できるノウハウ、武器を使いこな

す力がないと、負けてしまうのですね。

さらにもっとたつと、真ん中の浮世絵のような感じのおもしろいおじさんが出てきていますけれども、これはよく見ると、いろいろな人たちが集まってできている。1人の人ではないのですね。一見1人に見えるのだけれども、実はいろいろな人たちが集まってできている複合人のような感じです。そのようなケースもあるわけです。ただ一つの対象物ではなくて、いろいろな要因のものが複雑に絡み合っていてできている問題などもあるわけです。皆さんは、「公務員って、定型業務をやっているだけで、それできちんとお金をもらえて、一生安泰で、いい仕事だな」と思ってらっしゃるかもしれないけれども、そうではないのです。これからの公務員の課題は、さまざまに世の中が変わってくる中で、変化する課題にどのようにそれぞれの地方自治体に対応していくのかということの連続になるのです。皆さんも、だんだん経験を積んでいく中では、そのような課題に直面をして、それに対して立ち向かっていかなければいけません。

そのうちには、一番下の絵のように、何かよくわけのわからないものがあらわれることもある。一体何なのか、これは。猫なのか、宇宙人なのか、よくわからないのです。どれだけの力を持っているのかわからないというような、得体のしれないものも、皆さんがだんだん経験を積んで昇進していく中で、このような課題にぶつかることも当然あるのです。ということで、皆さんはこれから弁慶を目指して、そして自分でさまざまな武器、そしてそれを習得する、使いこなすということのものをしっかりやっていかなければならないということになります。

では、まず何が大事なのかということですが、相手を見たときに、それが一体どのような相手なのか。このあたりから一応、大事なところに入りますけれども、最初、戦う相手が来たときに、こいつは一体どのような相手なのかということがわからないときがある。それは、相手が何者なのかということ进行分析しなければいけないのですけれども、何を分析するかというと、仕組みを、構造を分析するのです。仕組みがどうなっているかを分析する。解析するというのかな。そのような力がないといけません。このためにとっても大事な力が、ここにあるのですけれども、この武器の一つがロジカルシンキングというものです。ロジカルシンキングという言葉聞いたことのある人、手を挙げてください、少しいますけれども、ほとんどの方は知りませんね。

ロジカルシンキングとは論理的思考ですね。要するに、物事を解析するとき、きちんと順序立てて、そしてそれを解析していくという議論立った考え方です。これは通常は、今はビジネスをしていく上では基礎的なところです。このロジカルシンキングという分析力がとても大事です。そうでないと、相手が一体何者かということがよくわからない。相手の構造がわかっていないと、戦えませんね。どのような相手かよくわからないで戦えば大体、負けてしまう。ロジカルシンキングというこの考え方といいますか、この攻め方がとても大事なので、まずこれが一つ勉強しなければいけないことです。

それから、もう一つは何かというと、構想力ですね。構想力とは一体何をいっているの

か。つまり、相手を分析して、「どういう問題なのか、どういう構造になっているのか」となったときに、では、それに対してどのように立ち向うかという立ち向かい方、ビジョンを作る、その力ということです。これがまず、何といても基本になります。相手の構造をしっかり分析してつかんで、「じゃ、その問題にどういうふうに対処していくのか」というところが、まずこれが何といても一番の基本になるのですね。

それで、まず皆さんが日常的にこれからさまざまな問題をやっていくわけですが、物事のやり方といいますか、課題の解決の仕方には基本的なやり方の流れがあります。それはナンバー3のところに、載せていますが、これは何をするかというと、今の解析。「対象物がどういうふうになっているのかな」という解析をします。構造を調べるなどですね。言い方がやや難しいのだけれども、要は「どういうふうな仕組みになってるのかな」ということです。

次に、それに対して、それをどのように解決したらいいのかという、いわゆる構想を立てる。言いかえると、ビジョンと言ってもいいかもしれないのですけれども、どのような形でその問題に対処するのかという構想を立てる。

その次は、今度は具体的な実施の準備に入りますが、その前段として、やり方のフローチャートを書くことです。フローチャートとは手順ですが、ここで構造をつかんで、「じゃあ、それに対してどういうふうに対応するのか」という大きな構想をつかんだら、次にその手順を……。「最初に何をやって、次に何をやって、次にこういうことをやる」ということを順番に全部書き出してみるのです。これはとても大事なことであって、これができないと実際には解決できません。

次は何かというと、これはかなり実務的に話すのだけれども、タイムスケジュールを作ります。ただフローチャートだけができて、実際にやらないと意味がないので、「一体いつまでにどんなことをしなきゃいけないか」という、これに基づいて、これをそれぞれ「何をする、いつするか」というタイムスケジュールを作る。それで、これを作るのですけれども、これは実施ということです。

それで、うまくいけばゴール。これを見ながら、仕事の進め方というのかな、問題解決のフローチャートと出ていますね。仕事の進め方ということでもいいですし、仕事として課題・問題を解決するためのフローチャートなのだけれども、全部これなのです、全てのものが。相手が来たときに、それは一体何なのか、どのようなものなのかということをしつかり構造分析をして、「じゃあ、それはどういうふうの問題解決しようか、どういうふうに攻めようか」ということを決めて、そのやる手順をフローチャートに書きこむ。そしてタイムスケジュールを決める。それで実施する。その解決法が正しければ解決するけれども、解決しない場合はまた、しっかり戻って考えるということです。

これは、相手がどのような場合であってもやり方は一緒なのです、この手順は。かわいい侍であろうが、複合的なよくわからない相手であろうが、この手順そのものは一緒です。ただ、何が違うかということ、相手の複雑さです。相手の問題の複雑さです。非常にシンプ

ルで簡単な問題は、すぐ構造解析ができて、それに対する解決のビジョンというものもできる。ところが、そのような問題がもっと大きいものになる、あるいはさらに複雑になるなど、幾つか絡むと、「その構造って、一体どうなってるんだらうか」ということが、なかなか解析できないのです。大事なことは何かというと、このような訓練を皆さん、日常的にこれから積み重ねることです。最初からこのような強い相手に対して勝てないわけです。まずは自分の身の回りにある、もしくは小さいものなど、または定型業務でもいいのですけれども定型業務とはそもそも実は一つのやらなければいけない課題なのです。課題だけでも、それについては今までの人たちがきちんと構造解析をしてくれて、「こういうふうに仕事をすればいいですよ」というものがある。いわば完成品ですね。それが定型業務です。

では、皆さん、これから自分がやっている定型業務というものが、実際にただマニュアルどおりにやるのではなくて、具体的にどのような仕組みになっているのか。例えば、税務課で仕事をするとなれば、「それは一体、税の条例のどういう根拠で課税をしているのか、幾ら課税をしているのか。そして、いついつまでにはどんなことをしなきゃいけないのか」というような基本的な構造を自分でしっかり勉強して、そして、「じゃあ、それはこういうふうな形でなってるんだな」ということをもう一回自分の頭で再構築していくのです。そうすると、今皆さんがやっている定型業務は非常によくできているなときと思われたいと思います。それをただ、「こういうふうにやればいいんだよ」というので鵜呑みにして、ただそれだけやっているのではいけないところもありますね。そのうち皆さん、定型業務だけではなくて他のこともやらなければいけなくなってくるので、新しい課題に直面したときは自分でこれを考えないといけないうわけです。そうすると、ただワンパターンで、言われたとおりに、決まりのおりにただ計算している力では対処ができなくなります。弁慶の武器が全然ふえないといいますが、そのようになってしまう。だから、常に課題や問題に対して、「これって、どういうふうになってるのかな」というのを分析して、「じゃあ、それはどういうふうになればもっとよくなるんだらうか、解決できるんだらうか」というものを自分で紙に書いて、フローチャートで書いて、そして、タイムスケジュールを組んで実行するという、こうした習慣、癖をつけて積み上げていく必要があるのです。

これはよく考えてみると、仕事だけではなくて皆さんの生活そのものにも全部適応できるのです。「部屋の掃除をしなきゃいけない。片づけをしなきゃいけない。そのとき、じゃあ、こういうふうにしましょう」。ありとあらゆる問題の課題解決につながる手法なのです。一番、皆さんがこれから仕事をしていく上で大事な公務員の生活の中では、仕事に対するこうしたいいわゆる力、問題解決をしていくための力を積み重ねていかないと、今度、さらに年数がしたときに、30年間、20年間今の状態と変わらないといったときには、これはわれわれ理事者にすると「困ったね、使えないね」と言われてしまう人になってしまいます。だから、そのようなことをしっかり積み重ねた方がいい。幸いに人生は結構長いです。別「学生時代の成績がどうだの、こうだの」ということは実は関係ない。卒業

して社会人になってから、こうしたものに対して勉強して、そうした訓練を積み重ねて。何でもそうですね。スポーツや趣味など。その蓄積によって、力がつかか、つかないかという話なので、これはぜひ、皆さん、これから長い公務員生活の中でしっかりマスターをしていていただきたい分野だと思うのです。

あとは、もう少しこの部分をつけ加えますと、まだ他にありますね、矢印が。1人だけでやっているときはまだこのあたりまででいいのですけれども、だんだん相手の人たちを巻き込んで、それを説明しながらやっていかなければいけないときには、これは説明する力ね。わかりやすく説明する力、説明力。それから、大勢の人にわかってもらう力、プレゼンテーション。プレゼン力。こうしたものが必要になってくるのですね。これは公務員にとっては非常に大事です。例えば、「これこれ、こういうことで納得がいかない」という人物に対して、わかりやすく説明をしてあげる力、これがないと納得しない。新しいことをやりたいといったときに、わかりやすく説明するしかない。それは、基本的にはこれがベストになってくる。ロジカルに分析をして、「これこれ、こういうふうになってますよ。こういう仕組みになってるんですよ。だから、こうなんですよ」ということをきちんと言えるという、そのようなことが力になります。

それから、住民説明会などのときに「これこれ、こういうような構想をやります」、または役場の中で「これこれ、こういうことをします」と発表するときにパワーポイントを使ったり、それから大勢の前で話をしたりするのですけれども、これもやはり一つのスキルですね。スキルですから、練習すれば上手になります。

それからもう一つ、私が大事だと思うことはコミュニケーション力問題が大きくなってきたときに、それを解決するときに、1人ではなくて、チームを作ったり、係で解決していかなければ対処できません。それから、住民の人たちと一緒にやっていかなければいけないといったような課題が、特に公務員の場合はふえてくる。そのとき、いろいろ意見交換をしながら、そして、その人たちに信頼されて、「よし、これならやろうじゃないか」という、そのような能力はとても大事です。コミュニケーション、みんなをまとめていって一緒にやる力というもの、これは特に公務員として対住民の関係や、役所の中の環境など、そのような中でもとても大事な、これは一つのスキルです。「私、なかなか、そういうのは苦手だ」という性格のものではなくて、これはスキル、技術なのです。だから、これもスキルだと思って、学んで力をつけてもらいたいと思います。

自治体も、今、日本全体もどんどん変化していますので最初は小さいものを自分で分析して、そして解決していくという体験をぜひつけてもらいたいですね。最初は失敗してもいいです。当然、最初から全部勝つわけではないので、失敗してもいいのだけれども、失敗のしっ放し、ずっと失敗というのはよくありませんね。なぜかという、ずっと失敗しているということは、何か欠点があるから失敗しているわけです。だから「一体何が、それができなかったんだろう」ということで、もう一度それを振り返って、成功するように取り組む。小さいことでいいのですけれども、それが一つ成功すると、自分でやはり自信が

つきますから。そうすると、それに対して、もう少し大きな壁に対してチャレンジしているということで、だんだんステップアップしていきます。例えて言うと、最初、標高が200mぐらいの山にまず登ってみると。「いやあ、これぐらいはいいね」と。それで、だんだん高くしていく。500m、1,000m。そのうちに皆さん、2,000m、3,000m級の山も克服できる、いろいろなわざが身についてくるのです。だから、そのチャレンジをするということがとても大事ですね。

これから皆さんが公務員生活をしていくときに、そうしたことをしないことによる経験不足。例えば、「いやあ、そんなことをして失敗したら大変じゃないか。公務員だからね、定型業務だけ、とにかく俺は自分の守備範囲だけやってりゃいいんだよ」ということで、100mの山しか登れない技術しか、武器しか持っていないと、使えなくなってしまうわけです。そのようにならないで、チャレンジして失敗することよりも、自分でいろいろ試してみてね、経験しないことによる経験不足、自分のノウハウ不足、弁慶で言うと、武器を獲得して、武器を使いこなせる技術を蓄積してこないリスク、ノウハウを蓄積してこないリスク、そちらの方を恐れないといけないのです。まだ皆さんは入ったばかりですから、それを心がけてこれからやっていってもらえれば、大変いいのではないかなと思います。

あと何を言わないといけないかという、最初のページに戻ってください。「まだ、でも、下に何かあるよな」とありますね、この下に。この下にまだ楕円形のものがある。ここね。これに何が入るかという、皆さん、何だと思えますか。これも実はとても大事なことです。ここに入るの、「熱誠」というものが入るのです。「熱誠」とは何かというと、これは熱意と誠意です。構実はいろいろな問題や、これから住民の皆さん方に当たるといったときに、とても大事なものが熱意。「いやあ、あんたの話を聞いてると、まあ、何となく理屈の上ではわかるけれども、しかし、なかなかなあ」というようなこともあるかもしれないけれども、それに対して「私は、でも、本当に地域の住民の皆様方のために」とか「この構想のために」など、「そういう観点から一生懸命これについて取り組んでます」という思い。これは皆さん、多分ベースとして持っていると思いますけれども、そうした熱意をきちんと示していくということが必要となります。

それから、もう一つ大事なものは誠意ですね。相手に対する真心というのかな。住民に対する思いやりなど。そうしたベースのものが、実際にいろいろな問題の課題を推進していくときの、非常に大きな力になるのですね。その人がどれだけ熱心にその問題に取り組んでいるか。そして、誠意を持ってやっているのかというのを周りの人たちが見ている。それによって周りの人が動かされるということが非常に大きいのですね。だから、熱意と誠意というものを忘れないように。忘れないようにというよりも、これがとても大事な、理論とはまた別の部分の大事なところだという熱誠ということをよく覚えおいてもらいたいと思います。これは別に私が作り出したものではありませんよ、熱誠というものは。皆さん、若いから知らないかもしれませぬけれども、東急電鉄を作った五島慶太さんという人がいるのだけれども、その人が、自分の人生を振り返った中で何が必要か。人生に何が



必要かといったときに、熱誠が必要だと。熱意と誠意さえあれば何でもできると仰いました。「熱意と誠意さえあれば、何でもそれは解決できるんだ」ということを言っています。

それで一番下にある、お皿のようなものは何だと思います？ これは健康なのです。当たり前かもしれないけれども、実は健康がとても大事ですね。健康がこの全てのベースの下にあるのです。健康でないと、やはりパワーが出てきませんから。健康の上に熱意や誠意などがあって、そしてさらに、この上のさまざまな、今ここまで、私が説明した事項で構成されているということでありまして、このペーパー1枚に全部入っています。これ1枚は単なるA4の紙1枚だけれども、この中に皆さんのこれからの取り組むべきものが入っているエッセンスだということで、今日の講義は理解してもらえれば大変ありがたいかなと思います。

ロジカルシンキングの勉強は、やはり自分で勉強しないとだめですよ。人の話を聞いたところで、しょせんはただ情報としてです。西村克己さんが書いた『ロジカルシンキングが身につく入門テキスト』、ロジカルシンキングとはどのようなものなのか、どのように使うのかという入門が書いてあるので、まずわかりやすい。

それからもう一つ、これは古典ですけども、大前研一さんの『企業参謀』。それと、社長の似鳥昭雄さんが書いた『ニトリ 成功の5原則』がロジカルシンキングについて分かりやすく書かれていて参考になります。

あと、スピーチやプレゼンの本もいろいろあるのですけれども、これは自分でまたいろいろ本屋さんへ行って見てください。いろいろな種類が出ています。買って見て、ぜひ勉強してもらいたいと思います。それで、本を買うことにお金を惜しんではいけません。

今日話したことが全体の総体なので、あと、個々のものについてはぜひ皆さん、自分で勉強して下さい。ただ、流れはこうです。まず易しい相手から、簡単な相手を相手にしながら分析して、解決する方法を訓練して行って、だんだん大きな人と戦えるように自分の力を高めていく。そうすると、まず、仕事をする上でも力がついてきますし、それから、このようなアプローチは、公務員の仕事だけではなくて、いろいろな全ての分野で通用する話なので、自分の個人の問題解決でも役立つと思います。

最後に、皆さんがこれから公務員として長い人生があるわけですが、ひとつ初心を忘れることなく、勉強をしっかり続けて、そして自分の自治体、また自分自身の人生が充実したものになりますように、心から祈念申し上げまして、今日の勉強会の最後の挨拶にさせていただきます。また皆さん、それぞれの地域で頑張ってもらいたいと思います。今日は大変ありがとうございました。